



Programma Operativo Regionale 2014-2020

**Il Fondo Sociale Europeo
in Friuli Venezia Giulia**

UN INVESTIMENTO PER IL TUO FUTURO



TECNICHE E STRUMENTI INNOVATIVI PER LA GESTIONE DELLE PRATICHE COMMERCIALI



OBIETTIVI E FINALITÀ DEL PROGETTO FORMATIVO

L'operazione formativa è finalizzata a trasmettere ai partecipanti le tecniche e le abilità necessarie per affrontare le sfide del settore commerciale. L'obiettivo è fornire gli strumenti utili a condurre in modo efficace una trattativa nonché a costruire un rapporto a lungo termine con i clienti, finalizzato alla fidelizzazione degli stessi.

In particolare verranno prese in considerazione le più efficaci tecniche di comunicazione e gli strumenti di negoziazione utili al raggiungimento dell'obiettivo commerciale.

Il percorso offre inoltre una prospettiva pratica e concreta per ottimizzare il rapporto di fidelizzazione col cliente finale.

PRINCIPALI CONTENUTI

- Tecniche di comunicazione per potenziare le capacità commerciali;
- L'arte di parlare in pubblico;
- Strumenti e tecniche innovative di negoziazione;
- Costruire e sostenere un'offerta;
- Fidelizzare il rapporto col cliente;
- I 4 pilastri del CRM: dati e informazioni, tecnologie, processi e persone

ATTESTAZIONE RILASCIATA

Attestato di frequenza (*Previa la frequenza del 70% delle ore di corso e il superamento dell'esame finale).

DESTINATARI

Le operazioni si rivolgono a **soggetti disoccupati, inoccupati, inattivi e occupati**, i quali devono:

- a) essere residenti o domiciliati sul territorio regionale;
- b) avere 18 anni compiuti.

Il corso viene attivato al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti, fino ad un massimo di 12.

COSTO

Il corso è gratuito. Il programma operativo è cofinanziato dal Fondo Sociale Europeo.

DURATA

50 ore, comprensive dell'esame finale.

CALENDARIO

Il corso seguirà il seguente calendario:

OTTOBRE	ORARIO	NOVEMBRE	ORARIO
Martedì 01/10/2019	17:00 – 20:00	Martedì 05/11/2019	17:00 – 20:00
Giovedì 03/10/2019	17:00 – 20:00	Giovedì 07/11/2019	17:00 – 20:00
Martedì 08/10/2019	17:00 – 20:00	Martedì 12/11/2019	17:00 – 20:00
Giovedì 10/10/2019	17:00 – 20:00	Giovedì 14/11/2019	17:00 – 20:00
Martedì 15/10/2019	17:00 – 20:00	Martedì 19/11/2019	17:00 – 20:00
Giovedì 17/10/2019	17:00 – 20:00	Giovedì 21/11/2019	17:00 – 20:00
Martedì 22/10/2019	17:00 – 20:00	Martedì 26/11/2019	17:00 – 20:00
Giovedì 24/10/2019	17:00 – 20:00	Giovedì 28/11/2019	18:00 – 20:00
Martedì 29/10/2019	17:00 – 20:00		

MODALITÀ E TERMINI DI PRESENTAZIONE DELLA DOMANDA DI PARTECIPAZIONE

Compilare la domanda di pre-iscrizione disponibile sul sito www.fataformazione.it e inviarla via mail all'indirizzo info@fataformazione.it, via fax al num 0432/645483 o recapitarla a mano in orario di ufficio (08:30-12:30 e 14:00-18:00) presso F.A.T.A. S.c.a.r.l., Via Napoleonica, 62, 33030 - Campoformido (UD) **entro il 27/09/2019** alle ore 18:00. Alla domanda di pre-iscrizione dovrà essere allegata:

- copia della carta d'identità;
- copia del codice fiscale.

SEDE DI SVOLGIMENTO

Ente di formazione F.A.T.A. S.c.a.r.l., Via Napoleonica, 62, 33030 – Villaprimavera di Campoformido (UD).